

ANNEXE 3

Les pratiques entrepreneuriales de l'agriculture familiale dans le Saïss

Patrick Dugué⁴³

Les exploitations agricoles familiales de la plaine du Saïs: entre gestion patrimoniale et pratiques entrepreneuriales

Les exploitations familiales du Saïs, issues de la réforme agraire des années 70' (12 ha en moyenne) ou de la division de propriétés anciennes (celles des *melkistes*) (souvent < 5 ha) sont caractérisées par le manque de capital financier. Ces exploitations étaient auparavant tournées vers les cultures pluviales associées à l'élevage ovin et bovin; Mais avec la récurrence des sécheresses dans les années 80', elles ont dû s'orienter vers les cultures irriguées (oignon et pomme de terre) en creusant des puits. Cette évolution a été rendue possible par la présence d'une nappe phréatique à faible profondeur à cette période variant de 20 à 60 m. L'irrigation constitue depuis vingt ans le principal levier d'intensification des systèmes de production de ces petites exploitations et le principal déterminant de leur maintien. Ceci a été rendu possible par l'adoption des nouvelles techniques et cultures mais aussi par de nouvelles façons de gérer les moyens de production, ce que nous qualifierons de pratiques entrepreneuriales.

Mobilisation des jeunes actifs familiaux. Les relations entre le chef d'exploitation et les autres actifs de la famille ont évolué pour ne plus considérer les jeunes comme de simples manœuvres. Les jeunes ont été encouragés à poursuivre leurs études ou à travailler dans des agro-entreprises afin d'acquérir des connaissances et des savoir-faire. Ainsi ils peuvent en revenant sur l'exploitation familiale contribuer à la réalisation d'un projet d'intensification de la production passant par l'irrigation goutte à goutte ou l'introduction de l'arboriculture irriguée. Ces jeunes apportent leur savoir-faire et quelques économies mais le capital financier peut aussi provenir d'un autre membre de la famille, plus âgé et parti travailler en ville ou à l'étranger.

Mobilisation des savoir-faire. Après quelques années de maraîchage, les agriculteurs ont acquis des savoir-faire qui constituent un atout pour collaborer avec d'autres producteurs qui hésitent à développer les cultures irriguées. Certains maraîchers qualifiés possédant peu ou pas de terre, ont développé des contrats d'association avec des agriculteurs mieux dotés en terre et en capital financier. Le propriétaire investit dans le creusement du puits et de l'équipement d'irrigation alors que le maraîcher s'occupe de la conduite des cultures maraîchères. Les deux parties prenantes se partagent l'achat des intrants et le paiement des ouvriers temporaires.

⁴³ Cirad UMR Innovation, Montpellier, France/ENA Meknès, Maroc

Après la vente de la production, le bénéfice obtenu est partagé à part égale. Cet arrangement a permis à beaucoup d'agriculteurs en manque de terre d'étendre leur surface irriguée. Les premiers à adopter le maraichage irrigué ont obtenu des gains importants et ont pu acheter du foncier et investir dans des équipements d'irrigation.

Des nouveaux rapports à la terre. Les rapports ancestraux entre la famille et la terre en propriété ont été modifiés par une grande insertion de l'agriculture familiale au marché. Auparavant la terre devait rester dans la famille et ne pas être vendue. Mais avec le développement des cultures irriguées et le besoin d'investissement associé, les pratiques de gestion des terres ont évolué. La vente d'un ou deux hectares de terre par le chef d'une exploitation issue de la réforme agraire lui permet de disposer des capitaux suffisants pour investir dans un équipement d'irrigation. La location des terres irrigables s'est aussi développée grâce à un type d'arrangement pluriannuel entre un propriétaire peu fortuné et un locataire qui dispose de capitaux et s'engage à creuser un puits. En contrepartie ce dernier peut cultiver cette terre pendant plusieurs années et paie un loyer annuel modique au propriétaire. En fin de contrat de location, le propriétaire disposera du puits. Mais aujourd'hui la marchandisation de la terre et l'intérêt des investisseurs pour l'agriculture ont eu pour effet une augmentation très importante du foncier agricole (entre 30 000 et 50 000 euros/ha). Le marché foncier est devenu très spéculatif et concurrentiel dans le Saïs surtout lorsque la terre est facilement irrigable ou proche des axes de circulation ou des villes. Seuls les agriculteurs familiaux qui peuvent mobiliser des capitaux de parents hors agriculture ou qui ont développé les premiers le maraichage sont en mesure d'acheter de la terre. Le maintien ou l'extension des surfaces irriguées des agriculteurs familiaux va donc dépendre de l'évolution du marché foncier mais aussi du marché du faire valoir indirect pour les terres irrigables et des arrangements décrits précédemment (association, location pluriannuelle).

Diversifier les activités agricoles et non agricoles. Malgré le développement des cultures irriguées les exploitations familiales cherchent le plus souvent à maintenir une combinaison de productions: cultures pluviales, élevage, maraichage et plus récemment arboriculture irriguée. La diversification est une stratégie fréquente des agriculteurs familiaux surtout lorsque la fluctuation intra et inter-annuelle des prix de vente des productions intensives est élevée. C'est le cas pour l'oignon, la pomme de terre et aujourd'hui de certains fruits comme la nectarine. Certains producteurs qui avaient arrêté l'élevage, considéré comme peu rémunérateur et coûteux en travail, investissent à nouveau dans cette activité afin de sécuriser un revenu assez régulier par la vente des jeunes après engraissement et de constituer un capital (les mères) mobilisable en cas de coup dur.

Ces différentes pratiques entrepreneuriales permettent de gérer plus efficacement les capitaux disponibles: main d'œuvre et capitaux financiers familiaux, savoir-faire, terre, eau, capital social. Elles débouchent sur l'émergence d'une catégorie d'exploitations familiales dynamiques, bien connectées au marché et innovantes dans différents domaines (irrigation goutte à goutte, fertigation, élevage intensif, etc.). Dans bien des cas la spécialisation basée sur les cultures irriguées n'est pas recherchée. Des pratiques gestionnaires plus traditionnelles ("les normes familiales") comme le maintien d'un troupeau et la pluriactivité avec le maintien des cultures pluviales en partie autoconsommées, sont associées aux pratiques entrepreneuriales visant le développement des cultures irriguées.

Toutefois ces nouvelles formes d'agriculture familiale montrent des signes de fragilité, d'une part par le montant important des coûts de production des cultures maraichères irriguées. Le risque économique de perte financière est élevé lorsque les prix de vente s'effondrent. En développant depuis peu l'arboriculture ces exploitations vont rencontrer le même problème car elles vont rentrer en concurrence avec les grandes entreprises capitalistes spécialisées dans ce secteur. D'autre part, la surexploitation de la nappe du Saïs est aujourd'hui confirmée par l'agence du bassin et les irrigants. La course à l'eau est engagée et les agro-entreprises qui irriguent principalement à partir de forages profonds sont mieux positionnées pour la gagner. Les exploitations familiales de petite taille ne pourront pas facilement faire un tel investissement. Dans ce contexte les recompositions des agricultures familiales nécessaires à leur maintien et leur développement correspondent (i) à une hybridation entre pratiques familiales «traditionnelles» et pratiques entrepreneuriales exposées précédemment, (ii) à une plus grande mobilité des membres de la famille et de leurs capitaux et enfin (iii), à un processus continu, car elles doivent s'adapter à un environnement dynamique et changeant (marché, ressources naturelles, climat...).

Les pratiques entrepreneuriales des agriculteurs du Saïs ont permis à bon nombre d'exploitations familiales disposant d'un capital économique limité il y a 30 ans, de développer leur revenu et parfois d'augmenter la surface du foncier en propriété. Elles reposent principalement sur des arrangements entre des agriculteurs familiaux pour l'accès à l'eau, à la terre, à trésorerie et aux savoir-faire. Avec l'arrivée des investisseurs dans la plaine ces arrangements seront de plus en plus difficiles à mettre en place parce que les agriculteurs familiaux qui souhaitent cesser leurs activités (faute de successeur ou pour développer des activités hors agriculture) vont plutôt chercher à vendre leurs terres au plus offrant tant que les prix sont élevés. Le maintien et le développement de l'agriculture familiale dans cette région dépendra de la régulation du marché foncier et des mesures d'accompagnement des agriculteurs tant individuelles (obtention de subventions pour les non propriétaires, conseil pour gérer la diversité des activités, accès au crédit) que collectives (mise en marché des produits voire première transformation par des collectifs de producteurs). Le besoin de politiques publiques amenant les différents types d'exploitation à gérer équitablement et durablement les ressources en eau souterraine devient urgent afin que l'intensification par l'irrigation considérée comme un levier de développement ne deviennent pas une impasse pour les exploitations familiales.

Pour en savoir plus

- Ameur F, Hamamouche M F, Kuper M, Benouniche M., 2013. La domestication d'une innovation technique: introduction et diffusion du goutte-à-goutte dans deux *douars* au Maroc. *Cahiers Agricultures*; 22: 311-318.
- Benouniche M., Zwarteveen M., Kuper M. 2014. *Bricolage* as innovation: opening the black box of drip irrigation systems. *Irrigation and Drainage*, 63 (5): p. 651-658. <http://dx.doi.org/10.1002/ird.1854>
- Dugué P., Lejars C., Ameur F., Amichi F., Braiki H., Burte J., Errahj M., Hamamouche M.F., Kuper M. 2014. Recompositions des agricultures familiales: une analyse comparative dans trois situations d'irrigation avec les eaux souterraines. *Tiers Monde* (220): p. 99-118. <http://dx.doi.org/10.3917/rtm.220.0101>
- Lejars C., Courilleau S. 2015. Impact du développement de l'accès à l'eau souterraine sur la dynamique d'une filière irriguée Le cas de l'oignon d'été dans le Saïs au Maroc. *Cahiers Agricultures*, 24 (1): p. 1-10. <http://dx.doi.org/10.1684/agr.2014.0729>